第一图书网, tushu007.com

<<触媒密码>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

谷歌公司、DoCoMo公司、索思比拍卖行和MySpace公司的共同之处是什么？
它们都破解了触媒密码，而用传统的商业战略和战术本是无法做到的。
这些双面企业通过协调它们所服务的不同顾客群体间的关系而创造价值。
谷歌公司通过它的搜索平台将广告主和关注广告者汇聚在一起。
西蒙地产集团为零售商和购物者的交易提供场所。
eBay公司也提供了交易的场所——网上。
在这本向定价、产品设计、组织和激励的传统智慧发起挑战的《触媒密码——世界最具活力公司的战略》中，戴维·埃文斯和理查德·施马兰西首次提出了一个循序渐进的框架，以鼓励和维护这些有活力的企业的发展。
他们仔细研究了所有时代中最成功的触媒企业以及许多尝试过却失败了的触媒企业，并对成功秘诀提出了独创性观点。
通信技术的快速发展，正使得世界各地的相异群体比以往任何时候都更加容易联结成触媒社区。
埃文斯和施马兰西指出，这就是为什么双面企业，或说触媒，充当了权力经纪人的原因。
它们迅速打乱了现有的行业生态系统，并获得了在经济中前所未有的地位。
《触媒密码——世界最具活力公司的战略》是一个完整的指南，适用于理解触媒企业所面临的特殊动态性和独特问题，例如：触媒企业的陷阱在哪里？
如何充分利用触媒关系创造的机会？

第一图书网, tushu007.com

作者简介

戴维·S.埃文斯，是LECG（欧洲）咨询公司副董事长，伦敦大学客座教授。

理查德·施马，兰西是麻省理工学院斯隆管理学院院长。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

致谢
第一章 何谓触媒？

触媒与反应物
触媒的迅速发展
利用触媒反应创造价值
何时二比一好
破解触媒密码

第二章 建立触媒战略
行动1：创造价值主张
行动2：帮助搜寻和提供信息
行动3：设计规则和标准
触媒间的竞争
建立成功的触媒组织：框架

第三章 识别触媒社区
任务1：识别相互需要的明显不同的群体
任务2：确定这些群体在多大程度上相互需要以及为什么需要
任务3：看一看还有谁正在服务于这一社区
任务4：将多面商业模式与单面商业模式进行比较
平台社区与触媒框架

第四章 确立价格结构
任务1：为准入和使用分别设立单独的价格
任务2：设定价格以平衡来自所有各方的需求
任务3：起初的定价要为以后的缓慢增长留有余地
任务4：有时候需要为顾客的加入而报答他们
任务5：定价要考虑长期利润
定价与触媒框架

第五章 设计成功的触媒组织
任务1：吸引多样的顾客群体
任务2：促进交往
任务3：将交易成本减至最小
任务4：触媒的设计要考虑到未来的发展演变
设计与触媒框架

第六章 关注获利能力
任务1：研究行业历史
任务2：通过预测增强获利能力
任务3：预知竞争者的行动
任务4：协调内、外部的利益
赢利路径与触媒框架

第七章 策略性地同其他触媒企业展开竞争
任务1：理解触媒竞争的动态性
任务2：探寻来自于不同商业模式的竞争
任务3：借力打力，发动攻击
任务4：考虑合作
策略性地竞争与触媒框架

第八章 试验和演进
任务1：懂得何时当第一以及何时做一个跟随者
任务2：有控制的增长
任务3：保持成果
任务4：为下一步做好打算
任务5：当心麻烦
试验、演进与触媒框架

第九章 破解触媒密码
经久不衰的触媒企业
触媒的时代
破解触媒密码
补充阅读
注释
作者简介
译后记

章节摘录

1976年，几个医师为穷人可得到的医疗保健的匮乏所触动，建立了波士顿诊疗所。
包括保罗·里维尔和萨姆·亚当斯在内的捐助者为分发给贫困人的票证提供资金。
领受者在他们的家乡可以凭这些凛证从隶属于这一集中化机构的医生那里获得治疗。
医生而后把这些票证交给波士顿诊疗所，以获取他们的报酬口^一份5美元的捐助可以为两个人提供一年的医疗保健。
波士顿诊疗所帮忙把彼此需要的三组群体汇集在一起：有偿工作的医生、支付不起医疗费的病人、想要帮助他人的慈善人士。
通过减少和控制疾病，它也使波士顿成为一个较好的居住场所。
塔夫茨一新英格兰医疗中心是从这一早期的医疗触媒直接转变而来的。
现今离其厉史地点有几步之遥、坐落于波士顿中国城附近的塔夫茨医疗中心，是世界一流的医疗机构和专科康复中心。
它关怀各阶层的人。
它虽然仍然是一个非营利组织，但在很大程度上像一个企业。
它主要依靠保险公司支付赔偿金，而不依赖捐赠人购买票证。
塔夫茨医疗中心与许多其他的医院和医疗中心一道，为医生和病人创造了一个平台。
其结果就是一个将利益上相互依赖的不同群体成功地聚到一起的触媒企业。
事实上，塔夫茨医疗中心的大多数医生不是该医疗中心的雇员；他们有他们自己的医务所。
该医疗中心不得不说服他们，当他们遇到自己的医务所不能进行的外科手术和其他手术时，就应当考虑利用塔夫茨医疗中心。
塔夫茨医疗中心通过提供对他们和他们的病人来说都有价值的设施而使他们搭乘了它的平台。
它也向具有特殊专长、可帮助吸引病人及其他医生的名医提供合算的经济刺激。
2005年，为了向其病人社区提供更大的服务，把更多的病人吸引到其设施中来，并由此吸引其他一些拥有互补性业务、想要为那些病人服务的医生，塔夫茨医疗中心与新英格兰最大的初级保健医师集团联合在一起。
慈善捐款对这一触媒来说仍然是重要的，但现在只占其预算的一个适当比例。
像许多其他重要的创新一样，由医生、病人和捐赠人构成的触媒社区显然是后知之明。
本章旨在提供一些远见。
我们将会看到，诸如塔夫茨医疗中心这样的成功触媒是如何推行触媒框架中“识别平台社区”（见图3—1）这一最基本的要素的。
为做到这一点，触媒创建者必须绘制一张由相互需要的不同群体构成的可能的社区形态图，并判定一下为所有这些群体的成员创造价值是否是可能的。
这一要素总是起始于一个智力练习。
有抱负的触媒必须从对于人或企业如何能够通过以某种方式聚集在一起而取得更大价值的一些分析开始。
这一过程开始于对一个问题的识别，这一问题的解决方案将使人或企业的境况变得更好。
波士顿的医师从识别一个需要加以解决的危机开始，这一危机就是对于波士顿的穷人来说医疗保健的匮乏。
他们开办了波士顿诊疗所，以解决那一问题。
最终依赖于该诊疗所的各个群体——医生、病人和慈善市民，在该诊疗所被建立以前就存在很久了。
但这一特殊触媒社区的创建要求最初就认识到，不存在使他们聚集在一起的自然方式，或至少认识到，一种好得多的方式是颇有价值的。
因此，识别一个触媒社区的关键首先就要理解为什么需要触媒。
……

媒体关注与评论

本书是对平台商业模式重要性的一种极好的描述。
通过将经营实践理念与经济学分析相结合，该书提供了一个异乎寻常的清晰图画。
已使如微软这样的公司把两个或更多的顾客群体聚拢在一起，并为双方提供价值，从而创造出一种全新的产业战略。
对于任何有兴趣了解如何在当今的经济中创造突破性发展的人来说，这都是一本重要的书。
——微软公司董事 长比尔·盖茨　　本书是对将两组不同的顾客聚集在一起并使他们彼此交往的企业的一种深入而透彻的分析，这些企业现在被称为触媒。
它们正变得日益重要，并正在瓦解许多传统的行业。
企业家、高级管理人员和分析师将从埃文斯和施马兰西提供的框架和实例中大大受益。
——富达管理和研究公司副主席 彼得·S.林奇　　本书是一本关键读物，绝对不可错过！
它为企业解决了一整套根本性的问题：如何使一个企业的商业模式成功地向前推进，如何确保可持续的几部，触媒思维方式至关重要。
——瑞士洛桑国际管理发展学院院长 彼得·洛伦奇　　本书提出，在互联网时代，最伟大的商业成功将被建立在创建使买方和卖方有效地聚集于其中的社区的基础上，而不是建立在制造一种新的产品或提供一项新的服务的基础上。
这本精心铸就的书为在这数万亿美元的市场机会中成为赢家提供了一张清晰的路线图。
——国际数据集团主席及创始人 帕特里克·麦戈尔

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com